**Содержание.**

Введение……………………………………………………………………….2

Основная часть

1. Спор. Виды спора……………………………………………………3
2. Уловки в древности………………………………………………….6
3. Уловки в споре……………………………………………………….8
4. Позволительные и непозволительные уловки…………………….10
5. Меры против уловок………………………………………………...11

Заключение…………………………………………………………………….13

Список литературы……………………………………………………………14

**Введение.**

Жизнь в современном обществе предполагает не только наше физическое существование, но и умение социализации. Важную роль в процессе социализации играет умение общаться. Способность общаться в современном обществе является основой социального успеха. В информационном обществе информация является главным товаром, и уметь общаться - это уметь использовать этот товар.

В нашем мире, чтобы добиться успеха нужно уметь доказывать людям свои идеи и отстаивать их, для этого нередко приходится вступать в спор, а умение спорить - это искусство, и владение искусством спора является большим плюсом каждого человека.

Целью данной контрольной работы является анализ проблемы корректного и некорректного ведения споров, применение уловок в споре. Задачами – рассмотрение различных видов спора, правил ведения спора, существования позволительных и непозволительных уловок в споре и способов защитить себя от них.

При написании работы я опиралась в основном на книгу профессора Поварнина С.И. «Искусство спора. О теории и практике спора.», учебное пособие Мельниковой С.В. «Деловая риторика (речевая культура делового общения)» и другие.

1. **Спор. Виды спора.**

Под спором понимают всякое столкновение мнений, при котором каждая из сторон отстаивает свою правоту путем построения доказательств. Спор начинается с того, что высказанная одним из его участников точка зрения, как минимум, подвергается сомнению. Та мысль, для обоснования истины или ложности которой строится доказательство, называется тезисом доказательства. Его оправдание или опровержение — конечная цель спора. Для того, чтобы выяснить тезис требуется выяснить следующее:

- все неясные понятия, в него входящие. Успех обсуждения во многом определяется умением правильно оперировать понятиями и терминами. В начале дискуссии следует уточнить значение основных понятий, но в то же время не надо перегружать спор научной терминологией;

- "количество тезиса", то есть об одном ли только предмете идет речь или обо всех без исключения предметах данного класса, или не обо всех, а некоторых и, в зависимости от этого, доказательства будут строиться различным образом;

- выяснить "модальность тезиса", то есть каким суждением считается тезис, несомненно истинным, достоверным, или несомненно ложным, или же только вероятным в большей или меньшей степени, очень вероятным, просто вероятным и т.п.

Для того, чтобы сознательно вести правильный сосредоточенный спор, нужно уметь "охватывать спор", то есть все время держать в памяти общую картину данного спора, отдавая отчет, в каком он положении находится, что сделано, что и для чего делается в данную минуту. Когда разногласие между спорящими в тезисе и в доводах таково, что оно зависит от разногласия в других более общих и глубоких вопросах, важно увидеть «корни спора». Если этого не сделать, спор может превратиться в череду бесполезных словопрений и не приведет к цели.

Существуют следующие разновидности спора:

Дискуссия (от лат. discussio - исследование, обсуждение) - публичный спор, целью которого является сопоставление разных точек зрения с целью правильного нахождения решения спорного вопроса. Дискуссия осуществляется под руководством опытного ведущего.

Диспут - это заранее подготовленный устный спор на заданную тему (научную, морально-этическую, общественно важную). В процессе диспута сопоставляются различные точки зрения под руководством компетентного ведущего.

Полемика (от греч.  - воинственный, враждебный) - это острый спор, борьба принципиально противоположных точек зрения. Цель - одержать победу над противником, отстоять собственную позицию. Наличие ведущего не обязательно.

Прениями именуют споры, которые возникают при обсуждении докладов. Важно отметить, что в прениях каждый оратор может выступить лишь однажды.

Дебаты - такой речевой жанр диалогической речи, в основе которого лежит обсуждение актуальных вопросов. В процессе дебатов сопоставляются разнообразные (в том числе и противоположные) точки зрения, позволяющие раскрыть обозначенную проблему с разных позиций. В отличие от прений, близких по сфере употребления дебатам, их участники не ограничены в том, сколько раз они могут взять слово.

Споры классифицируют по цели, количеству участников и по форме проведения.

По цели различают следующие виды споров:

- из-за истины: спор ради выяснения истины называют высшей формой спора, самой благородной и прекрасной. Кроме несомненной пользы, такой спор доставляет настоящее наслаждение его участникам. Это и понятно: расширяются знания о предмете спора, укрепляется вера в собственные интеллектуальные возможности;

- для убеждения: задачей спора может быть убеждение оппонента. Здесь возможны два варианта: спорящий искренне убеждает в том, о чем говорит; сам спорящий вовсе не верит в истинность того, что защищает. Такой участник спора предпочитает оппонента слабее себя и выбирает только удобные для себя аргументы;

- для победы: целью спора бывает победа, причем полемисты не ставят своей задачей приблизиться к истине или убедить противника. Их цель -- убедить оппонента любыми методами. Главный принцип участников такого спора -- "победителей не судят", поэтому спорящие прибегают к эффектным, но недостойным способом воздействия на противника;

- ради спора: часто встречаются и спор ради спора. Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить. Им важно блеснуть красноречием;

По количеству участников выделяют:

- спор-монолог: человек спорит сам с собой, так называемый «внутренний спор»;

- спор-диалог;

- спор-полилог.

По форме проведения спор может быть устным или письменным. Если устный спор ведется при слушателях, важную роль играют психологические моменты. Большое значение имеют быстрота реакции, остроумие. Участники пытаются не только переубедить друг друга, сколько произвести впечатление на публику. Письменный спор считается более приемлемой формой выяснения истины, поэтому представляет особую ценность. Но если письменный спор тянется слишком долго, читатели успевают забыть отдельные выводы.

1. **Уловки в древности*.***

Споры интересовали людей с древних времен. В определенных ситуациях исход спора мог изменить судьбу человека и определить его право на жизнь. Известный русский востоковед академик В. Васильев писал о спорах в Древней Индии: «Воздвигали арену состязания, выбирали судей и при споре присутствовали постоянно цари, вельможи и народ; определяли заранее, независимо от царской награды, какой должен быть результат спора. Если спорили только два лица, то иногда побежденный должен был лишать себя жизни – бросаться в реку или со скалы или сделаться рабом победителя, перейти в его веру. Если то было лицо, пользующееся уважением, например достигшее звания вроде государева учителя и, следовательно, обладавшее огромным состоянием, то имущество его отдавалось часто бедняку в лохмотьях, который сумел его оспорить. Понятно, что эти выгоды были большой приманкой для того, чтобы направить честолюбие индийцев в эту сторону. Но всего чаще мы видим, что спор не ограничивался личностями, в нем принимали участие целые монастыри, которые вследствие неудачи могли исчезнуть вдруг после продолжительного существования. Как видно, право красноречия и логических доказательств было до такой степени неоспоримо в Индии, что никто не смел уклониться от вызова на спор». Упоминания об уловках можно встретить еще в работах Аристотеля. Эристика (от греческого «эрис» — спор) активно развивалась в Древней Греции в связи с расцветом демократических институтов, предполагавших оживленные и даже бурные споры в политической и судебной практике. В Древней Греции были софисты, которые за плату обучали искусству побеждать в споре, о чем бы спор ни шел, искусству сделать слабый довод сильным, а сильный, если этот довод противника, - слабым. Они учили спорить о том, чего не понимаешь. Таким учителем был, например, философ Протагор. Часто судебное решение, например, зависело от логической доказательности речи обвиняемого или обвинителя. Но и в те времена многие использовали различные методы помогающие победить в споре или склонить на свою сторону больше зрителей. С античных времен до наших дней дошли некоторые уловки. Наши предки были большими любителями таких "логических" построений, как:

["Post hoc, propter hok"](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu101.htm) - "умозаключение", в котором временная последовательность отождествляется с причинно-следственной;

["Argumentum ad ignorantiam"](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu102.htm) от лат. ignorantio - "незнание, неопытность" - "умозаключение", опирающееся на "довод" от "неизвестности", от "незнания";

"Petitio principii" - от лат. petitio - "домогательство, притязание" - "умозаключение", основанное на отождествлении "аргумента" и вывода. В грубой форме представлено в широко известном "рассуждении" чеховского персонажа: "Этого не может быть, потому что этого не может быть никогда";

["Quaesitio"](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu104.htm) - восходит к лат. "расследование", "следствие", "допрос". уловка, описываемая в некоторых риториках эпохи Возрождения;

["Ingorantio elenchi"](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu105.htm) - "умозаключение", в котором довод не имеет никакого отношения к предмету спора и выводу. Например, в шуточной форме: Потому что "потому" кончается на "у".

Применялось и немало уловок связанных со сферой чувств. Наиболее известны сейчас следующие:

"Argumentum ad populum" от лат. populus -"народ, толпа" - игра на настроениях толпы, на ее до конца не осознанных симпатиях и антипатиях, используемых в личных, скрываемых от людей интересах убеждающего;

"Argumentum ad misericordiam" от лат. misericordia - "сожаление, сострадание"- игра на жалости, чувствах милосердия, прощения, используемая убеждающим в скрытых личных интересах и без учета интересов убеждаемых;

"Argumentum ad baculum" от лат. baculum - "палка, трость, жезл авгура" - шантаж, угроза применения силы, используемые в интересах убеждающего и якобы в интересах убеждаемого ;

"Argumentum ad hominem" от лат. homo -"человек" - игра на недоверии к тем чертам, слабостям характера, поступкам лица, которые не имеют никакого отношения к доводам. Используется в скрытых личных интересах убеждающего без учета интересов убеждаемых ;

"Argumentum ad vericundiam" от лат. verecundia - " глубокое почтение, благоговение" - игра на доверии к "глобальному авторитету". Используется убеждающим в скрытых личных интересах и часто вопреки интересам убеждаемых.

**3. Уловки в споре.**

В процессе аргументации и критики могут совершаться ошибки двух типов: умышленные и неумышленные.

Неумышленные ошибки совершаются из-за низкой культуры мышления, из-за поспешности и по некоторым другим причинам. Они называются паралогизмами (греч. παραλογισμόζ – неправильное рассуждение).

Умышленные ошибки называются софизмами, а лица, совершающие такие ошибки, - софистами. Софизмами называются и сами рассуждения, в которых содержаться умышленные ошибки. Название софизм происходит от греч. σοφισμα – хитрая уловка, выдумка. Уловкой в споре называют всякий прием, с помощью которого участники спора хотят облегчить его для себя и затруднить для оппонента.

[Ошибка многих вопросов](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu25.htm) - оппоненту задают несколько разных вопросов под видом одного и требуют ответить "да" или "нет". Выход из этой ситуации в том, чтобы дать развернутый ответ.

Ответ вопросом на вопрос - не желая отвечать на поставленный вопрос, полемист ставит встречный вопрос.

Ответ в кредит - испытывая трудности в обсуждении проблемы, спорщики переносят ответ на "потом", ссылаясь на его сложность.

Выход из спора происходит в том случае, если один из участников спора сознает слабость своей позиции.

Срывание спора производится путем постоянного перебивания оппонента, демонстрации нежелания слушать его.

["Довод к городовому"](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu30.htm) активно применяется в тоталитарных обществах. Тезис или аргумент объявляется опасным для общества.

["Палочные доводы"](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu31.htm) можно определить как особую форму интеллектуального насилия. Участник спора приводит такой довод, который оппонент должен принять из-за боязни чего-либо неприятного, опасного.

## Психологические уловки

Ставка на ложный стыд. Люди часто боятся признаться, что они чего-то не знают. Этим пользуются недобросовестные полемисты. Приводя недоказанный вывод, оппонент сопровождает его фразами "Наука давно установила", "Неужели вы до сих пор не знаете?". Тем самым делается ставка на ложный стыд. Если человек, желая не уронить себя в глазах окружающих, не признается, что ему что-то неизвестно, он вынужден будет соглашаться с аргументами противника.

["Подмазывание" аргумента](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu33.htm) - слабый довод сопровождается комплиментами противнику.

Ссылки на возраст, образование, положение используются для того, чтобы скрыть отсутствие веских и убедительных аргументов. Довольно часто мы сталкиваемся с такими рассуждениями: "Вот доживите до моих лет, тогда и судите", "Получите диплом, тогда и поговорим", "Займете мое место, тогда и рассуждать будете".

Логическая диверсия используется оппонентом, чтобы переключить внимание слушателей на обсуждение другого утверждения, не связанного с первоначальным тезисом. Чтобы уйти от поражения, полемист отвлекается на посторонние темы.

[Перевод спора на противоречия между словом и делом](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu36.htm). Чтобы поставить противника в неловкое положение, указывает на несоответствие между взглядами оппонента и его поступками.

["Двойная бухгалтерия"](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu37.htm). Этот прием иначе называют переводом вопроса на точку зрения пользы или вреда. Недобросовестный спорщик пользуется слабостью человеческой натуры: когда мы чувствуем, что данное предложение нам выгодно, мы соглашаемся с ним, не учитывая высшую истину.

Смещение времени действия - спорщики подменяют то, что справедливо для прошлого и настоящего тем, что произойдет в будущем.

["Троянский конь"](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu39.htm) - спорящий переходит на сторону противника, искажает его тезис до неузнаваемости, начинает его горячо защищать и тем самым наносит удар по авторитету оппонента.

[Выведение противника из равновесия](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu40.htm). В публичном споре большое влияние на слушателей оказывает внушение, поэтому нельзя поддаваться на самоуверенный, безапелляционный тон.

["Чтение в сердцах"](http://www.distedu.ru/mirror/_rus/www.mediaterra.ru/rhetoric/09_pu41.htm). Оппонент, используя этот прием, не заинтересован разобраться в сути того, что сказал противник. Он пытается определить только мотивы говорящего.

Обструкция - намеренный срыв спора. Оппоненту не дают сказать слова, топают, свистят и т.п.

1. **Позволительные и непозволительные уловки.**

## Достаточно строгого определения понятия «уловки в споре» нет. Этим термином обычно обозначают заведомо некорректные приемы ведения спора, своеобразные подножки, «диверсии», попытки достаточно грубого манипулирования партнером в целях максимального удовлетворения собственных интересов, принижения оппонента и нанесения ему определенного психологического ущерба. С одной стороны, они помогают отстоять свое суждение, которое партнер должен принять как будто свободно, без ощущения давления на него, с другой - позволяют столь же свободно подвести не искушенного в логике и правилах корректного ведения спора собеседника к отказу от собственной позиции. Очевидно, что уловки часто используются для того, чтобы существенно осложнить сопернику ведение спора.

Позволительными уловками в спорах могут считаться:

- приостановление спора одной или обеими сторонами по уважительным причинам.

- при обострении спора и выходе спора в непозволительную фазу(нарушения), спор может быть остановлен одной(даже и неправой) стороной к своей выгоде.

- обращение к независимому лицу или источнику с просьбой разъяснения неточностей.

Грубейшими уловками в споре являются:

- отход «в сторону» от темы происходящего спора с переходом на «личности» — указания на: профессию, национальность, занимаемую должность, физические пороки, психические расстройства.

- крик и нецензурные выражения, взаимные оскорбления, крики и оскорбления третьих лиц.

- угрозы и [хулиганские выходки](http://traditio.ru/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%B1%D0%BE%D1%88%D0%B8%D1%80).

- рукоприкладство и [драка](http://traditio.ru/w/index.php?title=%D0%94%D1%80%D0%B0%D0%BA%D0%B0&action=edit&redlink=1): как крайняя мера так называемого «доказательства» правоты или неправоты.

Довольно большую группу нечестных средств составляют психологические уловки (подмазывание аргумента, ставка на ложный стыд, чтение в сердцах и другие), с помощью которых некоторые полемисты хотят облегчить спор для себя и затруднить для противника. Они разнообразны по своей сущности, многие основаны на хорошем знании особенностей психологии людей, слабостей человеческой натуры. Как правило, эти уловки содержат элементы хитрости и прямого обмана. В них проявляется грубое, неуважительное отношение к оппоненту. Такие уловки в споре считаются непозволительными.

1. **Меры против уловок в споре.**

Часто в споре удобно использовать определенные тактические методы, а иногда даже необходимо. Важно только в пылу спора не опускаться до грубых и непозволительных уловок, держать себя в руках и не пытаться уязвить оппонента. Если одна из сторон чувствует, что по отношению к ней используются не совсем корректные методы, нужно правильно себя защитить. Для того чтобы противостоять уловкам в споре, нужно достаточно хорошо знать их и уметь распознавать в полемике. При этом важнее всего спорить только о том, что хорошо знакомо, и быть в споре постоянно начеку. Эффект уловок будет существенно ниже, когда участник спора, против которого они направлены, готов к этому.

Когда одна сторона отмечает для себя, что вторая использует тактику уловок в споре, самой адекватной реакцией будет следующее:

1. Выявить сам факт применения конкретной уловки.

2. Прямо вынести это на обсуждение и договориться о том, каких правил будут придерживаться оппоненты в споре для его конструктивного разрешения.

Обсуждение тактики уловок не только делает ее менее эффективной, но и заставляет вторую сторону беспокоиться о том, что первая может прервать диалог и осложнить отношения, а он сам при этом рискует «потерять лицо». Может оказаться достаточным просто поднять вопрос о недопустимости такой тактики, как использование уловок прекратится. В обсуждении «правил игры» в споре можно отметить следующие позиции:

1. Следует отказаться от изначальной негативной установки в отношении спорной ситуации, не рассматривать ее для себя только как источник неприятностей или угроз.

2. Отделить людей от проблем. Не позволять себе нападать на человека за то, что он использует тактику, которую вы считаете незаконной и непозволительной. Если он встанет в оборонительную позицию, ему будет труднее отказаться от этой тактики, у него появятся досада и раздражение, которые будут влиять на решение других вопросов. Нужно ставить под вопрос саму тактику ведения разговора, а не личные качества оппонента. Легче изменить сам ход диалога, чем того человека, с кем вы имеете дело.

3. Заострить внимание на взаимовыгодных вариантах. «Разве тактика, которую вы используете, соответствует нашим обоюдным интересам? Что, если мы договоримся так не поступать?»

4. Использовать тактику «Я хотел бы лучше понять вашу позицию. Позвольте, я расскажу вам, в чем у меня трудности в понимании ваших рассуждений».

5. Нужно позволять оппоненту в споре время от времени «выпускать пар». Эмоции в споре бывают не всегда приятными, но все же следует признавать их законными. Если человек получает возможность хотя бы немного освободиться от давления невыраженных чувств, он, весьма вероятно, сможет мыслить спокойнее и это позволит ему больше сосредоточить на поиске компромисса.

6. Необходимо настаивать на использовании объективных критериев. Прежде всего, проверяйте твердость в принципах: «Есть ли основание тому, что я сижу спиной к открытой двери в неудобном кресле?» Исследуйте соответствие принципу взаимности: «Полагаю, завтра вы не откажетесь сесть в это кресло?»

**Заключение.**

В заключении считаю важным отметить, что целью спора должен быть поиск истины или достижение компромисса, но не победа. В тех случаях когда это условие не выполняется лучше прервать спор.

Существуют следующие критерии оценки результатов спора, что может иметь прямое отношение к вопросу об эффективности противостояния уловкам. Беседу можно считать успешной, если в результате:

1) партнеры получили для себя новую информацию, смогли лучше понять позицию оппонента, что-то уточнили в своем видении ситуации и путей ее решения;

2) смогли хотя бы частично снять или снизить напряженность в отношениях, устранить проявления взаимной недоброжелательности, недоверия, обиды, раздражения;

3) пришли к большему взаимопониманию и сближению своих позиций за счет конкретных, ясных и открытых сообщений;

4) смогли разрешить саму спорную ситуацию, устранить конфликт, достичь согласия.

Нужно сохранять спокойствие в споре. Иногда это трудно, особенно тогда, когда противник стремится выиграть спор любой ценой. Чтобы не терять самообладания, нужно прежде всего иметь высокую цель, ради которой стоит спорить, готовиться к дан­ному спору, а также к возможным спорам: чаще выступать публично, изучать логику и дело, ради которого придется спо­рить, работать над совершенствованием дикции, постоянно обогащать свою речь. Овладение полемическим мастерством – задача сложная. Решение её требует упорного труда, терпения и настойчивости, определённых усилий над собой, а также большого желания.

**Список литературы.**

1. Поварнин С.В. Искусство спора. О теории и практике спора. – М., 1996.
2. Мельникова С.В. Деловая риторика. – М., 1999.
3. Ивин А.А. Логика: учебник. – М., 2000.
4. Карпова С.В., Колоскова Т.А., Чичварина О.А. Основы культуры речи и риторики [Электронный ресурс]// <http://www.distedu.ru>.
5. Винокур В.А. Уловки в споре. – СПб.:Речь 2005.